

Attraktive Spielwiese auch für den Fachhandel

Öffentliche Ausschreibungen für Druck- und Scansysteme sind für den Fachhandel eine „echte Chance“, sagt Dr. Robert Dekena. Wie sich der Markt entwickelt und welche Potenziale er bietet, erklärt der Gründer des Beratungsunternehmens **Dokulog** in seinem Gastbeitrag.

Deutsche Behörden haben im Jahr 2023 insgesamt 224-mal Aufträge zur Lieferung von Druck-, Kopier- und Scansystemen über einem Schwellwert von 221.000 Euro vergeben. Solche Beschaffungen müssen europaweit ausgeschriben werden und teilen sich auf 259 Lose auf. Die Dokulog-Kennzahlen zeigen, dass so rund 180.000 Geräte beschafft werden. Das entspricht den Stückzahlen vor Corona. Für 2024 kann mit zirka 290 Losen und etwa 150.000 Geräten gerechnet werden.

Zumeist werden Mietverträge über die Laufzeiten von 48 und 60 Monate ausgeschrieben. Rahmen- und Kaufverträge nehmen im Jahr 2023 sprunghaft zu und liegen bei rund 35 Prozent. 2024 sinkt deren Anteil wieder auf 20 bis 25 Prozent der Aufträge – dahinter stehen Umsatzzahlen von deutlich über 400 Millionen Euro im Jahr.

Solche Aufträge gehen bei weitem nicht nur an die Produzenten der entsprechenden Systeme. Hersteller mit eigenem Direktvertrieb – darunter insbesondere Canon, Konica Minolta, Ricoh und Triumph Adler – können dabei 40 bis 50 Prozent der Aufträge für sich verbuchen. Mit diesen Zahlen kann aber auch der Fachhandel mithalten. Rund 50 Fachhändler entscheiden zusammen fast die Hälfte aller Ausschreibungen für sich und konkurrieren somit mit dem Direktvertrieb um die Aufträge der öffentlichen Hand. Systemhäuser und sonstige Anbieter indes spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Dem regional verwurzelten Fachhandel bietet das Behördengeschäft dabei viele Möglichkeiten. Allerdings lassen sich Ausschreibungen nicht im Vorbeigehen gewinnen. Wenn sich ein Fachhändler dazu entscheidet, in diesen Markt einzusteigen,



Auch wenn sich Ausschreibungen nicht im Vorbeigehen gewinnen lassen: „Dem Fachhandel bietet das Behördengeschäft viele Möglichkeiten“, sagt Dr. Robert Dekena.

dann muss er sich intensiv mit dem Thema auseinandersetzen, die entsprechenden personellen Kapazitäten bereitstellen, die internen Prozesse anpassen und eine Lernphase in Kauf nehmen. Aber schon eine Zahl macht die Chancen in diesem Markt deutlich: In 2024 sind bisher auf 29 Prozent der ausgeschriebenen Lose nur ein einziges Angebot eingegangen, 2023 waren es 25 Prozent. Nur in fünf Prozent der Fälle wurden mehr als fünf Angebote bewertet.

Es gibt Ausschreibungen, die nur auf Basis des Preises entschieden werden, das heißt nur der billigste kann gewinnen. Aber diese Ausschreibungen machen gerade einmal 24 Prozent der Aufträge aus. In Dreiviertel der Fälle werden neben dem Preis weitere Kriterien wie Qualität, Nachhaltigkeit oder Teststellungen zur Entscheidung herangezogen.

Die öffentliche Hand fordert einiges in ihren Ausschreibungen. Allerdings sollte man bedenken, dass Ausschreibungen von Druck-, Kopier- und Scansystemen mit der entsprechenden Software und Dienstleis-

DOKULOG-Kennzahl der europaweiten öffentlichen Ausschreibungen aus Deutschland für Multifunktionsgeräte, Drucker, Kopierer, Dokumentenscanner

Anteil an allen Ausschreibungen des jeweiligen Jahres:

Gewinner nach Gruppen	2024 (Stand 31.10.2024)	2023	2022	2021	2020
Hersteller-Direktvertrieb	36%	43%	37%	43%	45%
Sonstiger Direktvertrieb	8%	9%	9%	10%	9%
Fachhandel	55%	42%	51%	41%	44%
Systemhäuser	2%	6%	3%	6%	2%

Laut den Kennzahlen von Dokulog konnte der Fachhandel in diesem Jahr bislang mehr als 50 Prozent der öffentlichen Ausschreibungen für Druck-, Kopier- und Scansystemen für sich gewinnen und liegt damit deutlich vor dem Direktvertrieb der Hersteller. Systemhäuser und sonstige Anbieter indes spielen nur eine untergeordnete Rolle.

DOKULOG-Kennzahl der europaweiten öffentlichen Ausschreibungen aus Deutschland für Drucker, Kopierer, Dokumentenscanner und sonstige Leistungen der Papierausgabe (ohne separate Toner-/Tinten-Ausschreibungen)

	2024 (Hochrechnung Stand 31.10.2024)	2023	2022	2021
Anzahl Ausschreibungen	236	224	206	194
Anzahl Lose	290	259	238	224
Anzahl Geräte	152.697	179.201	131.313	135.348

Öffentliche Ausschreibungen für Druck-, Kopier- und Scansysteme haben in den vergangenen Jahren wieder angezogen und liegen laut den Dokulog-Kennzahlen damit wieder auf Vor-Corona-Niveau.

tung für die meisten Behörden nicht unbedingt zum Tagesgeschäft gehören. Alle vier bis fünf Jahre werden sie mit der Notwendigkeit konfrontiert. Dabei wird das Thema durch neue Lösungen, zusätzliche Funktionen und Schnittstellen sowie zunehmende Prozessintegration durchaus komplexer. Von daher ist es nachvollziehbar, dass die Anzahl der Bieterfragen in den Ausschreibungsverfahren steigt.

Das Behördengeschäft stellt für den Fachhandel eine echte Chance dar. Behörden handeln unter den vorgegebenen Rahmenbedingungen auf Basis bekannter Vergabeverfahren. Fachhändler könne sich den

Umgang damit aneignen. Die Margen mögen nicht sehr groß sein, aber die Bezahlung ist sicher und planbar. Und innerhalb der Vertragslaufzeiten lassen sich zusätzliche Umsätze generieren, wenn man sich mit den Spielregeln auskennt.

In Teilen des Behördenmarktes wird auch weiterhin viel Papier bedruckt. Im Gegensatz zu Privatunternehmen können sich Behörden ihre Kunden – die Bürger – nicht aussuchen. Sie werden auch zukünftig Informationen und Prozesse auf Papier zur Verfügung stellen müssen. Zwar schreitet die Digitalisierung in öffentlichen Einrichtungen voran, wird aber wahrscheinlich nicht den Grad er-

reichen können wie in anderen Branchen. Noch schreiben Behörden komplexe Druckinfrastrukturen und viele Drucksysteme aus. Die Anzahl der Ausschreibungen nimmt dabei eher zu, auch wenn die Stückzahlen in den einzelnen Ausschreibungen möglicherweise geringer werden. Und an diesem spannenden Markt kann der Handel partizipieren.

Wie das funktionieren kann, zeige ich im Workshop Behördengeschäft, bei dem ich Fachhandelsunternehmen Informationen aus meiner täglichen Beratungspraxis weitergebe. Ich greife die Fragestellungen der Teilnehmenden auf und gebe konkrete Hinweise zum Umgang mit Ausschreibungen. Da ich seit fast 30 Jahren Ausschreibungen auf Behördenseite begleite, kann ich dabei interessante Informationen über den Behördenmarkt für Druck- und Scansysteme, über die internen Abläufe, Intentionen und Verfahren beitragen. Nach dem eintägigen Workshop zum eigenen Hause schreibt Thomas Schmidt, Vertriebsleiter der Weinrich-Gruppe, dazu beispielsweise auf LinkedIn: „Unser Erfolg, ist auch Ihr Erfolg. Durch den Workshop mit Ihnen, haben wir neue Impulse, andere Blickwinkel und interessante Tipps bekommen.“

www.dokulog.de